

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peranan sektor pertanian dalam pembangunan di Indonesia tidak perlu diragukan lagi. Garis Besar Haluan Negara (GBHN) telah memberikan amanat bahwa prioritas pembangunan diletakkan pada pembangunan bidang ekonomi dengan titik berat pada sektor pertanian. Pembangunan pertanian diarahkan untuk meningkatkan produksi pertanian guna meningkatkan kebutuhan pangan, kebutuhan industri dalam negeri, meningkatkan ekspor, meningkatkan pendapatan petani, memperluas kesempatan kerja, dan mendorong kesempatan berusaha (Soekartawi, 2003:10).

Komoditi tanaman pangan dan hortikultura yang terdiri dari tanaman padi, palawija, sayuran, buah-buahan, tanaman hias, dan tanaman obat merupakan komoditi yang prospektif untuk dikembangkan, mengingat potensi Sumber Daya Alam (SDA), Sumber Daya Manusia (SDM), ketersediaan teknologi, serta potensi serapan pasar ekspor yang semakin meningkat. Dengan meningkatnya jumlah penduduk dan tingkat kesejahteraan masyarakat terhadap komoditi tanaman pangan dan hortikultura dalam rangka diversifikasi konsumsi dan peningkatan gizi (Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Sumbar, 2004).

Palawija merupakan salah satu komoditi pertanian yang patut diperhitungkan. Peranan palawija mulai terasa di bidang ketahanan pangan dan agroindustri. Pengembangan palawija secara serius akan menghasilkan pemantapan pada peningkatan kebutuhan pangan dan bahan baku industri, kebutuhan nutrisi, dan pemantapan ketahanan pangan rumah tangga, serta peranan palawija dapat mengatasi masalah kemiskinan, khususnya petani berlahan sempit dan marjinal (Badan Penelitian Dan Pengembangan Pertanian, 2006).

Salah satu komoditi palawija yang diusahakan di Sumatera Barat adalah jagung (*Zea mays. L.*). Menurut Tim Karya Tani Mandiri (2010:2-4) produksi dan permintaan terhadap komoditas jagung dari tahun ke tahun semakin meningkat. Namun, hingga saat ini masih banyak kendala yang dialami dalam peningkatan produktivitas jagung, mulai dari luas lahan, efisiensi produksi, penguatan kelembagaan petani, peningkatan kualitas produk, peningkatan nilai tambah,

perbaikan akses pasar, sistem modal, serta pengaturan tataniaga dan insentif usaha.

Jagung merupakan salah satu komoditi palawija yang cukup besar produksinya di daerah Sumatera Barat dan selalu mengalami peningkatan dari tahun ke tahun (Lampiran 1). Menurut Sastraatmaja *dalam* Zulyta (2014:2), apabila peningkatan produksi tidak diikuti dengan sistem tataniaga yang baik maka tidak mungkin akan meningkatkan pendapatan petani. Oleh sebab itu baik atau buruknya sistem tataniaga sangat menentukan tinggi atau rendahnya pendapatan petani Indonesia.

Potensi pemasaran jagung terus mengalami peningkatan, hal ini dapat dilihat dari semakin berkembangnya industri peternakan yang pada akhirnya meningkatkan permintaan jagung sebagai campuran bahan ternak. Keuntungan bertanam jagung sangat besar, dimana selain biji sebagai hasil utama, batang jagung juga merupakan bahan pakan ternak yang sangat potensial. Selain biji dan tongkol jagung, masih brangkasnya juga memiliki nilai ekonomi tinggi. Hampir seluruh bagian tanaman jagung memiliki nilai ekonomis (Budiman, 2012:10).

Jagung sebagai salah satu komoditas pangan, maka dinamika harganya tidak terlepas dari arah kebijakan perdagangan, pasar komoditas pangan dunia, stabilitas harga dan fluktuasi nilai tukar. Akumulasi perubahan dari berbagai aspek tersebut secara simultan akan mempengaruhi dinamika harga komoditas jagung domestik (Tim Karya Tani Mandiri, 2010:112).

Tata niaga merupakan salah satu faktor yang menentukan tingkat pendapatan petani dari semua penjualan produksi usahataniannya. Tata niaga atau pemasaran pada prinsipnya adalah aliran barang dari produsen ke konsumen. Aliran barang ini dapat terjadi karena adanya lembaga pemasaran (Soekartawi, 1995).

Pemasaran produk agraris, termasuk hortikultura, cenderung merupakan proses yang agak kompleks, sehingga saluran distribusi lebih panjang dan mencakup lebih banyak perantara. Ada beberapa ciri produksi pertanian yang mempengaruhi pemasaran hasil pertanian: pertama, produksi dilakukan secara kecil-kecilan. Kedua, produksi terpecah. Ketiga, produksi musiman, menyebabkan kesulitan dalam tata niaga, yang mengharuskan adanya fasilitas-

fasilitas penyimpanan yang sudah pasti menyebabkan bertambahnya biaya tata niaga (Soekartawi, 2002).

Komoditi pertanian yang nilainya tinggi sering kali diikuti dengan biaya pemasaran yang tinggi pula. Peraturan pemasaran di suatu daerah juga kadang-kadang berbeda dengan daerah lain. Begitu pula macam lembaga pemasaran dan efektivitas pemasaran yang mereka lakukan, makin efektif pemasaran yang dilakukan, semakin kecil biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran (Soetriono, 2006:136).

Keuntungan pemasaran merupakan selisih antara harga yang dibayarkan ke produsen dan harga yang dibayarkan konsumen akhir atau disebut pula margin pemasaran. Perbedaan jarak dari produsen ke konsumen menyebabkan terjadinya perbedaan besarnya keuntungan. Oleh karena produsen tidak dapat bekerja sendiri untuk memasarkan produknya sehingga memerlukan pihak lain atau lembaga pemasaran untuk membantu memasarkan hasil produksinya (Rahim dan Hastuti, 2007:121).

Proses penyaluran produk sampai ke tangan konsumen akhir dapat menggunakan saluran yang panjang ataupun pendek sesuai dengan kebijakan saluran distribusi yang ingin dipilih/dilaksanakan. Menurut Santika *dalam* Rahim dan Hastuti (2007:114) bahwa saluran pemasaran yang dilalui dapat panjang atau pendek tergantung bagaimana lembaga pemasaran berperan aktif dalam sistem pemasaran.

Tataniaga merupakan salah satu kegiatan pokok yang harus dilakukan oleh para pengusaha, termasuk pengusaha tani dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Berhasil atau tidaknya usaha tersebut sangat tergantung padakeahliannya dibidang pemasaran, produksi, keuangan dan sumber daya manusia (Firdaus, 2008:161).

B. Rumusan Masalah

Kabupaten Agam merupakan salah satu kabupaten yang mata pencaharian masyarakatnya berasal dari kegiatan usahatani. Kabupaten Agam sangat terkenal dengan kegiatan pertanian. Dalam subsektor tanaman pangan terdapat usaha berupa tanaman padi dan palawija. Salah satu tanaman palawija yang cukup

banyak dihasilkan di Kabupaten Agam yaitu jagung. Dimana produksi jagung yang dihasilkan di Kabupaten Agam dari tahun ke tahunnya terus mengalami peningkatan (Lampiran 1).

Kabupaten Agam terdiri dari 16 kecamatan, salah satunya yaitu Kecamatan Lubuk Basung. Menurut Badan Pusat Statistik Kabupaten Agam (2009-2013:17), Kecamatan Lubuk Basung merupakan kecamatan yang berada pada urutan kedua terluas dibandingkan dengan kecamatan-kecamatan lainnya yang ada di Kabupaten Agam (lampiran 2). Dimana mata pencaharian utama penduduk yang berada di Kabupaten Agam sebagian besarnya adalah petani.

Kecamatan Lubuk Basung memiliki suhu 30°C, yang mana dengan kondisi suhu tersebut sangat memungkinkan untuk menanam padi sawah, jagung, ubi kayu dan cabe (Badan Pusat Statistik, 2014:21). Kecamatan Lubuk Basung memiliki 5 nagari, salah satunya yaitu Nagari Geragahan memiliki luas 26,25 Km² atau mencapai 9,43 %. Berdasarkan data yang diperoleh dari BPS Kabupaten Agam 2014 produksi yang paling banyak dihasilkan di Kecamatan Lubuk Basung yaitu padi sawah dimana produksi yang dihasilkan sebanyak 58.709,00 ton. Sedangkan untuk jagung berada pada posisi kedua setelah tanaman padi sawah dengan produksi sebanyak 25.432,00 ton (lampiran 3). Nagari Geragahan memiliki potensi dalam mengembangkan usahatani jagung, hal itu terlihat dari produktivitas jagung di Nagari Geragahan yang terus mengalami peningkatan dan merupakan nagari dengan tingkat produktivitas tertinggi (lampiran 4).

Menurut Firdaus (2008:161), tataniaga merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha, termasuk pengusaha tani dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Berhasil atau tidaknya usaha tersebut sangat tergantung pada keahliannya di bidang pemasaran, produksi, keuangan, dan sumber daya manusia.

Pemasaran atau tataniaga menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan suatu usahatani. Berdasarkan hasil survei pendahuluan, di Nagari Geragahan masih belum ada tempat pengolahan bagi produksi akhir pada tanaman jagung tersebut. Petani hanya menjual langsung jagung yang telah di panen tersebut kepada tengkulak, dalam bentuk yang sudah dirontokkan/jagung pipilan.

Walaupun terjadi peningkatnya produktivitas jagung di Nagari Geragahan, namun harga jagung yang diterima petani pada setiap tahunnya tidak menentu. Rata-rata harga jagung yang diterima oleh petani sekitar Rp 2.500/kg. Harga jagung tersebut dari tahun ke tahunnya berfluktuatif, sehingga pendapatan yang diperoleh oleh petani tidak terlalu tinggi atau kadang tidak sesuai dengan yang diharapkan oleh para petani.

Harga yang berfluktuasi menjadi salah satu kendala bagi petani untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. Apalagi ketika panen raya tiba, harga bisa anjlok, sebab sesuai dengan mekanisme hukum permintaan dan penawaran, jumlah suplai meningkat dan permintaan cenderung tetap, sehingga harga jual menurun. Selain itu harga yang berfluktuasi menyebabkan petani tidak bisa memperkirakan harga jual ketika musim panen tiba.

Berdasarkan hasil pra survei, jagung dari Nagari Geragahan dipasarkan ke daerah Payakumbuh dan Lubuk Alung. Terdapat dua pola saluran tataniaga di Nagari Geragahan, yaitu (1) petani → pedagang pengumpul desa → Pedagang Pengecer → konsumen, (2) petani → pedagang pengumpul desa → konsumen.

Di Nagari Geragahan terdapat sebuah kelompok tani, kelompok tani ini berperan dalam memberikan informasi dan pengetahuan seperti cara bertanam jagung, cara memupuk, menyediakan bibit, menyediakan pupuk dan selain itu juga dilakukan pemberdayaan kelompok tani sehingga mampu melaksanakan fungsi pemasaran, namun saat sekarang ini kelompok tani tidak pernah berfungsi dalam memasarkan jagung pipilan dan kelompok tani sudah tidak aktif lagi. Bagi petani kelompok tanidulu hanya dimanfaatkan untuk mendapatkan bantuan bibit, pupuk dan alat pertanian. Pada saat ini sumber bibit yang digunakan petani kebanyakan diperoleh dari pedagang pengumpul desa, dengan cara petani dapat mengambil bibit terlebih dahulu dan baru akan dibayarkan saat sudah panen, hal ini menyebabkan petani terikat dengan pedagang pengumpul tersebut.

Selain harga jagung yang cenderung berfluktuatif, terdapat perbedaan harga yang cukup besar antara harga yang diterima oleh petani (produsen) dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu petani pada tanggal 11 Februari 2015, bahwa harga jagung pipilan ditingkat petani sebesar Rp 2.500/kg, sedangkan harga di tingkat pedagang pengumpul desa

sebesar Rp 2.600/kg dan harga di tingkat pedagang pengumpul daerah sebesar Rp 2.700/kg. Berdasarkan hasil wawancara yang kedua dengan salah satu petani pada tanggal 30 April 2015, bahwa harga jagung ditingkat petani sebesar Rp 3.000/kg, sedangkan harga di tingkat pedagang pengumpul desa sebesar Rp 3.200/kg dan harga di tingkat pedagang pengumpul daerah sebesar Rp 3.400/kg.

Harga jagung yang fluktuatif dan tidak bisa diperkirakan menunjukkan terdapatnya permasalahan pada tataniaga jagung. Implikasi yang terjadi pada permasalahan tataniaga ini membuat pendapatan yang diterima petani sebagai produsen menurun dari yang seharusnya. Untuk mendapatkan keuntungan yang optimal, maka diperlukan adanya sistem pemasaran yang efisien yang mampu mengadakan pembagian keuntungan yang adil kepada semua pihak baik produsen maupun lembaga pemasaran. Panjang pendeknya saluran pemasaran dapat menyebabkan adanya selisih harga ditingkat konsumen dengan harga yang diterima petani. Harga yang tinggi ditingkat konsumen belum tentu memberikan keuntungan yang tinggi bagi petani atau produsen jagung. Petani sebagai produsen hanya bertindak sebagai *price taker* yang memperoleh bagian yang kecil dari harga yang dibayarkan oleh konsumen.

Dari permasalahan diatas maka perlu dilakukan kajian yaitu :

1. Bagaimana saluran tataniaga dan fungsi tataniaga jagung yang dilakukan oleh masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat dalam pemasaran jagung dari petani di Nagari Geragahan Kecamatan Lubuk Basung Kabupaten Agam?
2. Bagaimana margin tataniaga dan bagian yang diterima oleh petani serta efisiensi saluran tataniaga yang dilalui oleh petani di Nagari Geragahan Kecamatan Lubuk Basung Kabupaten Agam?

Oleh karena itu, penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Tataniaga Jagung Pipilan di Nagari Geragahan Kecamatan Lubuk Basung Kabupaten Agam”**.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dikemukakan diatas, maka penelitian ini mempunyai tujuan yaitu :

1. Mendeskripsikan saluran tataniaga dan fungsi tataniaga jagung yang dilakukan oleh setiap lembaga tataniaga jagung yang terlibat dalam pemasaran jagung dari produsen ke konsumen di Payakumbuh dan Lubuk Alung.
2. Menganalisis margin dan bagian yang diterima oleh petani serta efisiensi tataniaga jagung oleh petani di Nagari Geragahan Kecamatan Lubuk Basung Kabupaten Agam.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat diantaranya :

1. Petani, hasil penelitian ini dapat memberikan informasi tentang pentingnya pemasaran dan saluran tataniaga yang lebih efisien sehingga dapat bermanfaat bagi petani.
2. Pemerintah dan *stakeholder*, sebagai bahan masukan dan pertimbangan dalam memutuskan kebijakan yang berhubungan dengan tataniaga jagung, terutama kebijakan yang dapat meningkatkan kesejahteraan petani.
3. Lembaga pemasaran, hasil penelitian ini dapat memberikan informasi tentang saluran pemasaran yang paling efisien sehingga dapat bermanfaat bagi masing-masing lembaga pemasaran.

